



Programme détaillé : Communiquer sur Facebook et Instagram pour vendre ses produits/services

Jour 1 – Comprendre les codes et structurer sa présence

Matin

1. Comprendre l'écosystème des réseaux sociaux

- Rôle des réseaux sociaux pour une TPE
- Différences entre Facebook et Instagram
- Psychologie et sociologie des utilisateurs
- Les erreurs fréquentes des petites entreprises

2. Définir une stratégie de communication adaptée

- Identifier sa cible
 - Clarifier ses objectifs (visibilité, engagement, vente)
 - Choisir les bons types de contenus
 - Analyser ce qui fonctionne chez les concurrents
-

Après-midi

3. Optimiser sa page Facebook professionnelle

- Paramétrage et bonnes pratiques
- Optimisation de la page (visuels, description, boutons)
- Comprendre l'algorithme Facebook
- Étude de cas et audit des pages participants

4. Construire un calendrier éditorial simple

- Rythme de publication réaliste pour une TPE
 - Types de posts efficaces
 - Organisation de sa communication sur 30 jours
 - Atelier pratique
-

Jour 2 – Produire du contenu et gagner en visibilité

Matin

5. Optimiser son compte Instagram professionnel



- Bio, photo de profil, cohérence visuelle
- Comprendre les formats (posts, reels, stories)
- Les KPI essentiels en 2026
- Audit des comptes participants

6. Créer des contenus engageants

- Les codes visuels qui fonctionnent
 - Bases de la photo et vidéo smartphone
 - Introduction à Canva et ChatGPT (illustration)
 - Atelier de création de post
-

Après-midi

7. Publier efficacement sur Facebook et Instagram

- Bon timing de publication
- Hashtags et légendes efficaces
- Programmation des contenus
- Interaction avec sa communauté

8. Mesurer ses résultats et ajuster

- Lire les statistiques principales
 - Identifier ce qui fonctionne
 - Ajuster sa stratégie simplement
 - Plan d'action individuel post-formation
-

Résultats attendus en fin de formation

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Optimiser ses comptes Facebook et Instagram
- Structurer une communication adaptée à sa TPE
- Créer des contenus pertinents et engageants
- Publier de manière régulière et stratégique
- Analyser ses premiers indicateurs de performance

Prérequis/Matériel

- * Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française.
- * Aucun niveau d'étude requis.
- * Avoir un ordinateur portable
- * Avoir une aisance orale

Moyens pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée. Analyse de situations d'enseignement, construction avec les stagiaires des éléments à mettre en place, mise en pratique de la théorie apportée. Faire un état des lieux des connaissances du stagiaire et le compléter au fil de la formation avec pour objectif de créer des liens avec les différents objectifs de la formation. Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

Mise en pratique des outils proposés.

Utilisation d'une pédagogie interactive, le stagiaire construit ses outils tout au long des journées de formation.

Modalités pédagogiques

La formation peut être réalisée en Présentiel, en distanciel (classe virtuelle) synchrone.

Cible

Dirigeants de TPE
Indépendants et auto-entrepreneurs
Commerçants et prestataires de services
Salariés en charge de la communication d'une petite structure
Créateurs ou repreneurs d'entreprise souhaitant développer leur présence sur les réseaux sociaux

Contact

Eve MORY, Responsable pédagogique et référente handicap –
06.85.60.93.85